

PARADIGMA ESTRATÉGICO Y ACCIÓN COLECTIVA

Ignasi Brunet Icart y Fernanda Laura Schilman

Universitat Rovira i Virgili
Departament de Gestió d'Empreses

El objetivo de este artículo es desarrollar la interpretación de la acción colectiva en base al supuesto de que ésta no se debe a agravios o sentimientos de injusticia, sino más bien al hecho de que los individuos se mueven en función de su propio interés, de manera que actuarán colectivamente a menos que los beneficios esperados superen los costes de su acción; este cálculo individual de costos y beneficios afecta a la organización de la acción colectiva, tal y como Axelrod y Olson lo han desarrollado. A partir de los planteamientos de ambos autores exponemos cómo se resuelve el problema del sostenimiento de una movilización colectiva a partir de la Teoría de la Movilización de los Recursos.

Palabras clave: Elección racional, racionalidad estratégica, formas organizativas

The objective of this paper is to analyse collective action from the standpoint that this is not due to grievances or feelings of injustice, but rather to the fact that individuals are driven by their own interests, meaning that they will act together unless expected benefits surpass costs; this individual calculation of costs and benefits affects collective organisation, as Axelrod and Olson have pointed out. From the theoretical framework of both authors we explain how the maintenance of collective mobilisation is sustained through Resource Mobilisation Theory.

Key words: Rational choice, strategic rationality, organisational forms

1. INTRODUCCIÓN

Hay un consenso en la Sociología de los Movimientos Sociales respecto a que la novedad de los Nuevos Movimientos Sociales está en que cuestionan la lógica analítica clásica, es decir, los análisis de la acción colectiva y los movimientos sociales anteriores a los años sesenta, los cuales son denominados por Casquette (1998: 39) como enfoques clásicos y que ofrecen “una secuencia causal en la emergencia de los movimientos sociales. Dicha secuencia que opera a modo de hilo conductor en todas las versiones clásicas, arranca con la especificación de algún tipo de tensión

estructural subyacente a una sociedad en crisis; esta tensión estructural perturba significativamente el equilibrio psicológico de los individuos; por último, y en la fase final de la cadena causal, cuando individuos previamente aislados entran en interacción y forman un grupo con las miras puestas en la acción, nos encontramos ante un movimiento social”. En contra de este planteamiento clásico los Nuevos Movimientos de los años sesenta y setenta no fueron interpretados como que constituían respuestas a tensiones estructurales, al estar más relacionados con la noción de bienestar que con la de miseria, más

cercanos a la búsqueda de mejoras, de esperanzas y aspiraciones que al sentimiento de odio o miedo. Afirmación discutible ya que, como indican Riechmann y Fernández Buey (1994: 90), una de las características más relevantes de los movimientos sociales es el de constituir "un fenómeno social estructurado: se basan en causas estructurales ('agravios' conceptuados como injusticias y generadores de descontento) que intentan modificar por medio de su acción colectiva".

Los Nuevos Movimientos Sociales han sido analizados por dos grandes líneas de análisis de la acción colectiva. Líneas que poseen una filiación geográfica. Una corriente se desarrolló en Europa, la llamada "Teoría de los Nuevos Movimientos Sociales", y otra en Estados Unidos, denominada "Teoría de la Movilización de los Recursos". Los teóricos seguidores de esta última línea de estudio buscaban conocer los recursos internos de actores y movimientos; los europeos, en cambio, estudiaban su "por qué", preguntándose cómo los rasgos de los Estados y sociedades contemporáneos llevaban a la gente –en su mayor parte perteneciente a la clase media– a movimientos cuyo objetivo era proteger y mejorar sus "espacios vitales". Estas dos perspectivas, convertidas en doxa académica, y repetidas de forma ritual y disciplinada en los comienzos de todos los intentos de exponer el estado de la cuestión de los movimientos sociales, condensan "de forma paradigmática una manera de concebir la elaboración de teorías alentadas más por el resultado final que el propio decurso del quehacer teórico. Posteriormente este diagnóstico sería apuntado por Tarrow cuando afirma que la Teoría del Proceso Político se ha preguntado por el cuándo de la aparición de los movimientos sociales. Cómo, por qué y cuándo. La tríada interrogante acota y define el campo de análisis" (Mendiola, 2003: 193). Pero una acotación que habría de matizar ya que la Teoría del Proceso Político¹ es considerada por Gamson (1992)

y McAdam (1998) como una extensión de la Teoría de la Movilización de Recursos. Una teoría que plantea que en tiempos de inestabilidad política se produce la oportunidad (el cuándo) de que los que tienen intereses opuestos al poder establecido puedan desafiarlo. El cuando se refiere a la estructura de oportunidades políticas que permiten, en términos de probabilidad, que algunos grupos puedan conseguir el acceso al poder y la manipulación del sistema político.

La utilización de la Teoría de la Movilización de los Recursos y la Teoría del Proceso Político han estado relacionadas con el interés analítico, recurriendo a cada una de ellas de acuerdo con los objetivos de la investigación. No obstante, tal y como destacan Riechmann y Fernández Buey (1994: 18-19), para estos enfoques "los movimientos sociales modernos constituyen un fenómeno racional. Ello no significa que todos y cada uno de los Movimientos Sociales persigan sus fines con la máxima economía de medios, de acuerdo con una lógica instrumental perfecta, ni tampoco que su acción no contenga elementos no instrumentales. Pero sí significa que en los Movimientos Sociales causas, objetivos, movilización y acción están mutuamente vinculados de tal manera que la presunción de racionalidad global es casi siempre acertada (...) o al menos lo es tanto como en otros fenómenos cuya racionalidad no suelen discutir con semejante ahínco los científicos sociales (Partidos políticos y grupos de interés)".

La Teoría de la Movilización de Recursos plantea que los movimientos sociales son grupos racionalmente organizados que persiguen determinados fines y cuyo surgimiento depende de los recursos organizativos de que disponen. El modelo del actor colectivo que sigue este enfoque proviene de la teoría de la elección racional, y destaca su carácter racional y su orientación hacia la maximización de beneficios, basados en el cálculo de los costes

y las ventajas de la participación en un movimiento. En la literatura sobre Nuevos Movimientos Sociales, el modelo del actor es más complejo y se destaca la importancia de las transformaciones sociales que inciden en el desarrollo de la identidad colectiva de los seguidores de los movimientos, esto es, se ocupa especialmente del papel que desempeñan los procesos de construcción de identidades en la acción colectiva². La Teoría del Proceso Político constituye una corrección de las limitaciones propias de la Teoría de la Movilización de Recursos que asume, por su parte, la necesidad de incorporar una inexcusable referencia a las cuestiones identitarias. Los teóricos más destacados del modelo del proceso político no pueden dejar de afirmar que “el entorno político en el que se encuadra el movimiento sigue determinado, con fuerza, el conjunto de oportunidades y límites que determinarán su desarrollo posterior” (McAdam, 1999: 35).

2. LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

La teoría de la elección racional adopta una estrategia individualista en el plano metodológico, esto es, parte del “individualismo metodológico” y entiende por tal “la doctrina que afirma que todos los fenómenos sociales (su estructura y su cambio) son, en principio, explicables en términos de las propiedades, objetivos y creencias de los individuos” (Elster, 1991: 453). Herreros y de Francisco (2001: 2-3) sostienen que pese a las limitaciones de la teoría de la elección racional cabe argumentar los siguientes aspectos: 1) la primera es que “muchas de las contribuciones teóricas que en los últimos tiempos han intentado imbricar agencia individual, instituciones sociales y otras variables (como desarrollo económico o eficacia institucional o dominación política) no han roto con ninguno de los supuestos básicos de la *rational choice*: intencionalidad de la acción y teoría formal de la racionalidad”, y

2) la segunda es que en el “paradigma de la elección racional, la relación entre agencia individual –siempre situada en marcos institucionales y/o en redes sociales preexistentes– y estructura social está construida en términos esencialmente normativos. Las instituciones, las normas, las redes o las estructuras sociales no sólo sirven para explicar el comportamiento humano y las dinámicas sociales; sirven también para evaluar los propios estados sociales actuales o previsibles”.

La teoría de la elección racional coloca al sujeto en el centro del análisis de los hechos sociales, al presuponer una prioridad ontológica del sujeto sobre la que es su producto, el hecho social. Metodológicamente, se sitúa el elemento central de las explicaciones sociales en los sujetos, definidos como agentes intencionales y racionales –calculadores–, siendo los hechos sociales –las instituciones– resultado inintencional de interacciones entre individuos. La explicación intencional está vinculada al carácter agencial de la acción humana y que sanciona la imagen del mundo moderno que emerge en el proceso industrializador. En este proceso, el mundo social emerge como mundo manipulable, lo que supone la reductibilidad del mundo a medidas comunes, patrones y equivalencias, y que corresponde con lo que Nietzsche llamó absolutización de una condicionalidad, refiriéndose, concretamente, al principio de utilidad como medida de las cosas, la instrumentalidad como dueña del mundo. De este modo, la lógica de la instrumentalidad es la principal fuerza que subyace al enfoque de la elección racional; enfoque en el que las acciones sociales son derivadas de intereses.

Dicha teoría no hace más que aplicar, axiomáticamente, el principio de utilidad para formular predicciones. La noción de utilidad supone considerar tanto funciones de utilidad continuas, diferenciables, y convexas como plantear los precios como indicadores de escasez y, por consiguiente,

como asignadores óptimos de recursos disponibles. Funciones de utilidad y dotaciones de recursos sitúan al mercado como al mejor asignador de recursos escasos. Con este aparato conceptual se establece que la base de la actividad económica está en el sujeto, en sus motivaciones racionales. Se instituye, así, el intercambio como vínculo social y al individuo como sujeto de demanda enteramente libre capaz de optar, de elegir, entre todas las ofertas del mercado y que se concreta en el principio de libertad de elección entre cursos de acción alternativos, derivándose las situaciones objetivas como consecuencia del uso que hacen los sujetos de sus derechos de libre elección (libertad de mercado).

El paso de lo individual a la dimensión colectiva es utilitarista y es expresión de conflictos de intereses en términos distributivos. Esta visión individualista de la acción colectiva deja de lado o le da menos valor a su posibilidad estructural, y la interpreta como una especie de agregación de utilidades, y ello a consecuencia de que margina en su análisis la naturaleza socializada e histórica de las relaciones sociales. Visión, por otra parte, de la acción colectiva cristalizada fundamentalmente en categorías económicas. Concretamente, en la categoría libertad de mercado que vincula las decisiones individuales al sistema de precios, al presuponer, por un lado, una sociedad de individuos libres y, por otro, que cada individuo libremente como comprador o como vendedor en el mercado pueden recurrir a alternativas; en falta de ellas se da simple y llanamente la coerción. Por ello, se define el sistema de mercado como un método de coordinación que opera mediante intercambios voluntarios o, en palabras de Lindblom (2002: 237), "no se puede dar al sistema de mercado un título mayor que el de reconocerle que permite a los individuos conseguir algo aproximado a lo que escogen en las elecciones que hacen en el mercado". En este sentido, los resultados de la acción social han de ser explicados a través

de las preferencias (exógenas) de los individuos y de sus posibilidades –limitadas– de acción. Frente a una serie de alternativas, tan sólo aquella que orienta a los actores sobre el curso de acción a seguir para conseguir unos objetivos dados –independientemente de cuáles sean éstos– es racional. Un actor es un individuo que, a la hora de elegir entre una serie de alternativas percibidas, las ordena según sus preferencias y opta por la más convincente para sus intereses.

El individuo posee, pues, "un mecanismo que le permite 'mirar hacia delante' (forward looking), para anticipar las diversas consecuencias futuras de los cursos de acción disponibles, y por un mecanismo de evaluación y selección, que le dicta el curso de acción más apropiado para satisfacer sus preferencias. Este mecanismo es el principio optimizador denominado elección racional" (Linares Martínez, 2002). Una de las ventajas que presenta el denominado principio de elección racional es que puede ser expresado mediante una función que reúne ciertos requisitos matemáticos de utilidad³. Se trata de maximizar dicha función respecto a una de sus variables. La función de utilidad representa las preferencias de los individuos pero prescribe cuáles son dichas preferencias. Es decir, el origen de las preferencias de los individuos no son explicadas por este modelo analítico sino que éstas se toman como datos dados e inmutables. Preferencias, por otra parte, contempladas como ajenas al sistema capitalista.

3. RACIONALIDAD (PARAMÉTRICA Y ESTRATÉGICA) Y ACCIÓN COLECTIVA

En la racionalidad paramétrica la única variable es el agente independiente y el conjunto de elementos sobre los que basa las decisiones son constantes. Sintéticamente, la racionalidad paramétrica presupone que es el individuo el que elige los medios que cree corresponder a sus creen-

cias y preferencias subjetivas, y maximiza su bienestar y recursos, y minimiza los costes que ello acarrea. Racionalidad que hace referencia a los procedimientos y no a los fines. Procedimientos especificados por una función objetiva de utilidad y que implica la comparación del costo marginal y el beneficio marginal de las acciones alternativas. Comparación que exige tiempo e información suficiente para fundamentar racionalmente las creencias o preferencias subjetivas, y el mercado es un espacio teórico de alternativas y/o opciones abiertas que utiliza como instrumento el sistema de precios. Sistema que coordina las intenciones independientes de los individuos que maximizan su utilidad al garantizar este sistema la eficiencia, consistencia y valor de las elecciones maximizadoras. Gracias a que el sistema de precios transmite información sobre lo que uno puede hacer y lo que puede esperar con una cantidad mínima de información (con un número), el individuo que elige conoce todas las alternativas y, simplemente, ha de elegir la óptima, lo que implica: 1) información completa; 2) capacidad computacional ilimitada, y 3) un contexto de certidumbre sobre el futuro. En este marco el agente sólo debe preocuparse de satisfacer sus propias necesidades y posibilidades de acción guiándose por los precios y no debe preocuparse en absoluto por los demás. Así, las relaciones interpersonales se reducen a relaciones entre cosas a través del mecanismo de precios.

Metodológicamente el individuo y sus elecciones conforman, tal y como se deduce de las consideraciones anteriores, la unidad analítica básica y que da cuenta de cómo la economía se centra en estudiar dos grandes tipos de problemas, el problema de elegir entre alternativas excluyentes siguiendo un criterio preestablecido, y el problema de organizar las relaciones entre agentes que cooperan en actividades de producción y de intercambio. El propósito de estudiar ambos tipos de problemas está en demostrar la superioridad de los siste-

mas económicos basados en la propiedad privada sobre cualquier otro sistema de propiedad colectiva. La existencia de derechos de propiedad garantizados y enajenables sobre los recursos productivos representa la condición necesaria para el funcionamiento de una economía descentralizada, y la coordinación de las actividades productivas resultantes de una creciente especialización productiva. El gozne de una economía descentralizada es la suposición del interior egoísta. Se entiende bien dicha suposición en los términos de Buchanam y Tullock (1962: 18): "reducida a lo más esencial, la suposición económica acerca de la (motivación humana) es sencillamente que (...) cuando se enfrentan a elecciones verdaderas de intercambio (los individuos) elegirán 'más' en lugar de 'menos'".

La racionalidad estratégica implica que el agente precisa anticipar el comportamiento del resto de agentes, convirtiendo a éstos en variables a tener en cuenta en el momento de tomar decisiones. La racionalidad en entornos estratégicos o interdependientes exige que cada individuo o actor –definido como un jugador– anticipe las decisiones de los otros jugadores bajo la premisa de que cada uno de ellos está anticipando, así mismo, las decisiones de los demás. Esta anticipación mutua finaliza en el equilibrio del juego, en el que las expectativas de cada jugador sobre las estrategias elegidas por los demás deben de ser confirmadas por las estrategias realmente elegidas. Desde la teoría del actor racional, la racionalidad estratégica resulta sumamente importante para analizar los ámbitos de interdependencia y conflicto colectivo en las economías de mercado. Ámbitos de los que emerge el problema de la cooperación y el entramado de instituciones que influyen en la resolución de dicho problema y acentúan la cuestión de cuál es el mejor diseño institucional como elemento determinante para lograr la eficiencia organizacional, y es que, desde la racionalidad

estratégica, la cuestión es tratar de dar cuenta de la creación y el mantenimiento del tejido institucional socioeconómico. La respuesta está en afirmar que el tejido institucional es producto de la interacción estratégica de los individuos, pues se presupone que se da una continuidad entre acción estratégica individual y norma contractual, cuya existencia está en la creencia compartida por la mayoría de que el parasitismo social y el crimen no merecen la pena. La consecuencia que se deriva está en considerar que el orden social (un bien colectivo) depende del control que se ejerza sobre el parasitismo y/o el oportunismo. Pero, del mismo modo, el orden social (institucional) es un beneficio que ningún egoísta racional tiene la intención de mantener. Ello se explica en tanto que "la elección entre acción voluntaria (individual o cooperativa) y acción política que debe ser colectiva se basa en los costos relativos de organizar las decisiones, en los relativos costos de la interdependencia social" (Buchanan y Tullock, 1962: 48).

La cuestión a efectos de resolver los problemas que genera la interdependencia está en cómo explicar la acción colectiva, cómo implicar, por un lado, agencia individual e instituciones sociales y, por otro, acción individual y acción colectiva. Implicación que se analiza a partir del axioma de que los individuos están básicamente centrados en sus propios intereses, esto es, a partir del cálculo racional de individuos presuntamente utilitaristas, aislados, egoístas y maximizadores. De Francisco (2000: 79) señala que hay dos grandes modelos analíticos para explicar la acción colectiva: "el modelo de la mano invisible y el modelo de la cooperación. La característica esencial del primero es que en él cada individuo pretende maximizar su utilidad privada, pero, al interactuar con los demás el resultado lateral de la composición de los distintos cursos de acción es un resultado no buscado de las mismas. La característica esencial del segundo modelo

es, por el contrario, la subordinación del interés individual al colectivo".

Ahora bien, si la acción humana tiene su motor en el interés, éste ha de constituir el elemento determinante, tanto para explicar la acción colectiva como la creación de reglas e instituciones reguladoras/coordinadoras/condicionadoras de la interacción social. De esta manera se explican las instituciones como soluciones óptimas en presencia de ciertas imperfecciones –asimetrías informativas; oportunismo– o carencias informativas de los agentes –racionalidad limitada– asociadas a la propia incertidumbre del mercado. Por ello, se afirma que la elección y el propio comportamiento de los agentes en el mercado están en función de los derechos implicados en cada contrato, reflejando los términos del intercambio y la mayor o menor amplitud de derechos de propiedad que conlleve cada transacción. Y es que los derechos de propiedad intentan evitar el conflicto, recurriéndose para ello a mecanismos coercitivos para que el beneficio colectivo no se vulnere en nombre de la racionalidad individual. De ahí que la acción colectiva implique la existencia de reglas ya que los individuos interactúan e intercambian con el fin de incrementar su utilidad. Reglas que han de estar dirigidas a garantizar la adopción de estrategias cooperativas que resulten beneficiosas individual y a la vez colectivamente. En este sentido, Axelrod (1986) y Olson (1992) asumen, en base a la idea de reciprocidad implícita en el dilema del prisionero, que los individuos terminan cooperando al constituir la mejor manera de maximizar su utilidad privada, y lo hacen no prescindiendo del supuesto de racionalidad formal, del cálculo coste-beneficio⁴. En aquellos casos, plantean Harmon y Mayer (2001: 294), en referencia a Buchanan y Tullock, "en que son excesivamente grandes los costos externos de las acciones privadas, o cuando simplemente no se consiguen beneficios si actúa uno solo, se

requiere alguna acción colectiva, pese a los costos de organización que entrañe. Al organizarse para la acción colectiva, el objetivo es fundar sistemas de toma de decisiones –es decir, organizaciones– que causen la menor intrusión en la libertad individual y mantengan al mínimo los costos de organizarse, y que al mismo tiempo produzcan resultados tolerables para todos los participantes. Lo ideal y la mejor regla para la toma de decisiones colectiva es la de unanimidad, ‘puesto que sólo mediante esta regla se defiende el individuo del daño externo que pudieran infligirle los actos de otros individuos, en privado o colectivamente’. Además, la unanimidad implica por definición la ausencia de coerción y por lo tanto no viola el compromiso de Buchanan y Tullock con el valor de la libertad individual”.

Axelrod (1986: 18) considera que su teoría de la cooperación “se funda en la investigación de individuos que persiguen su interés personal, sin la ayuda de una autoridad central que obligue a cada cual a cooperar con los demás”. Una autoridad, producto del pacto o acuerdo entre los individuos que, desde la perspectiva contractualista, pone fin al estado de naturaleza. Estado que se caracteriza por la inexistencia de vínculos jurídicos entre los individuos y que se resuelve en una nueva situación en la que la presencia de vínculos jurídicos de todo tipo avala una mejora de las condiciones de vida de todos y cada uno de los firmantes del pacto. Vínculos jurídicos garantizados por la existencia de una autoridad investida de la potestad de asegurar el cumplimiento y el respeto de los términos del pacto. De ahí que del contractualismo se desprenda la idea de la autoconstitución permanente de la sociedad y, en particular, la crítica a cualquier visión del Estado, que use sus poderes coactivos para llevar a cabo una redistribución económica, pues no hay ningún bien social que pueda ser prioritario, sólo hay individuos aislados que disputan ciertos bienes o sufren determinados males⁵.

La novedad en los estudios de Olson es la de identificar el resultado de la acción colectiva con un bien público. Un bien que se produce a un cierto coste para todo un colectivo, resultando imposible tanto su partición como la exclusión de su consumo de cualquiera de los individuos integrantes del mismo. La definición de la acción colectiva como un bien costoso de producir, junto con la hipótesis de la racionalidad instrumental de la acción social es uno de los mayores aportes de la teoría olsoniana⁶. Olson en la *Lógica de la acción colectiva* (1992) afirma que la idea de que los grupos no tienden a actuar en función de sus propios intereses es errónea. Esta afirmación la apoya este autor en base a una visión individualista e instrumentalmente racional de la acción colectiva. Si bien lo más natural parece que organizarse es la manera de conseguir un bien público, en contra Olson plantea que un individuo racional no cooperará con un grupo para obtener un bien público a menos que se le obligue. Olson (2001) examina la lógica de la cooperación social a partir de la lógica que guía a los intereses inclusivos en el uso del poder coercitivo. Poder que actúa en pleno acuerdo con el interés de todos por el incentivo que para los intereses inclusivos representa la provisión de bienes públicos. Un Estado es una organización que proporciona antes que nada bienes públicos a sus miembros, los ciudadanos. Por ello el mismo interés racional que hace que el intercambio voluntario sea mutuamente beneficioso y que, cuando va guiado por la mano invisible del mercado, sirve a los intereses de la sociedad, puede conducir a quienes disponen de poder a someter a otros con medidas coercitivas. Medidas que explican porque la acción voluntaria para establecer un orden pacífico no se da a menudo –y no se da jamás, según Olson en un grupo grande o nación–, ni logra que los mercados funcionen mejor imponiendo el cumplimiento de los contratos⁷.

Olson adopta tanto la figura del contrato social como solución óptima para poner fin al hipotético y ahistórico estado de naturaleza, como la figura del Estado. Esta figura es el resultado de un proceso contractual, materializado en una norma constitucional básica que permite que en la sociedad prevalezcan las tendencias cooperativas de la acción humana sobre las no cooperativas, a partir de los beneficios de la lógica de la coerción y la fuerza. Lógica que deriva de una situación anárquica, del enfrentamiento de todos contra todos, a través de estrategias basadas en la combinación de esfuerzos productivos, depredatorios y defensivos. Lógica que se justifica a efectos de cumplimiento de los contratos, esto es, del desarrollo potenciador del mercado, lo que Olson (2001) denomina mercados socialmente creados, y que emergen cuando una sociedad cuenta con ciertas disposiciones institucionales en las que el derecho a la propiedad y la ejecución de los contratos están garantizados y bien definidos. Estos derechos no son nunca conferidos por la naturaleza, sino que son más bien el resultado de la iniciativa social y, normalmente, de la gubernamental, pues, no hay propiedad privada sin gobierno. Sólo existe propiedad privada si la sociedad defiende y protege el derecho a tal posesión frente a otras partes privadas y también frente al gobierno. Si una sociedad tiene derechos individuales claros y seguros, hay poderosos incentivos para producir, invertir y embarcarse en un comercio mutuamente ventajoso y, como consecuencia, se produce al menos cierto grado de avance económico.

Olson (1992) insiste en que a menos que el número de miembros del grupo sea muy pequeño, o que haya coacción o algún otro mecanismo especial para hacer que las personas actúen por su interés común, las personas racionales y egoístas no actuarán para lograr sus intereses comunes o de grupo. Esta visión se deriva del problema del gorrón o "free raider"

que plantea que ciertos individuos comportándose como gorriones pueden beneficiarse de un bien público sin sufrir sus costes, y ello se debe a que no es posible excluirlos del consumo de tal bien. Si se multiplican este tipo de conductas quizás fracase la obtención del bien común. Se puede decir que el problema de la acción colectiva o problema del gorrón aparece cuando el interés privado impide la obtención del bien público⁸. Pues, desde una perspectiva de racionalidad instrumental, el individuo no participa voluntariamente en grupos que persigan bienes colectivos dado que la lógica maximizadora del free-raider tenderá a generalizarse, a menos que los grupos desarrollen incentivos selectivos para los individuos que decidan participar. Olson entiende por incentivos selectivos aquellas recompensas, positivas o negativas, que se atribuyen a los agentes en función de su participación en la consecución del bien público. Aquellos grupos que tengan acceso a incentivos selectivos actúan de manera colectiva más frecuentemente que los grupos que no dispongan de tales incentivos. Sin embargo, es en los grupos pequeños, con sólo unos pocos miembros, cuando la acción colectiva no está intrínsecamente abocada al fracaso, y ello en la medida que pueden conseguir objetivos concretos y limitados, pero sí en los grupos grandes ya que la aportación de los individuos es demasiado reducida para influir en la acción colectiva del grupo y al existir individuos que se benefician gratuitamente de la acción colectiva.

Olson señala que la viabilidad de la acción colectiva voluntaria depende en gran medida del tamaño del grupo que se beneficiará de la acción colectiva ya que cuando el grupo es pequeño y tiene tiempo para enzarzarse en la negociación, los bienes colectivos deseados se obtendrán normalmente a través de la cooperación voluntaria, mientras que si el número de beneficiarios de la acción colectiva es muy grande, los incentivos selectivos se

hacen necesarios. Y es que un actor racional que únicamente existe para sí mismo no está dispuesto a actuar colectivamente, a generar bienes colectivos, sin incentivos selectivos adicionales. Por tanto el actor racional sólo cooperará con la acción colectiva del grupo si hay incentivos o una autoridad central "capaz de garantizarle justa reciprocidad y permanente vinculación grupal, es decir, en términos de Olson, sólo si existe un empresariado político capaz de mantener unido al grupo estimulando la participación de sus miembros mediante incentivos selectivos ad hoc, susceptibles de beneficiarles privadamente" (Gil Calvo, 1994: 246). Los "incentivos selectivos" pueden ser positivos (un bien privado) o negativos (algún tipo de coacción). Además, los incentivos selectivos pueden ser económicos o sociales. Estos últimos –la amistad, la solidaridad, el repudio al que no coopera, etc.– son de importancia capital para entender la participación, si bien Olson se centra sobre todo en los económicos. La movilización de grupos grandes no puede impedir la aparición de gorriones a menos que se les ofrezca bienes privados. Pero ello supone, entonces, que la propia existencia del grupo viene determinada por esos bienes que ofrece, y no por el suministro del bien público. Por ello "más allá de la orientación esencialmente económica de la teoría olsoniana, ésta apunta a un problema teórico de envergadura: el de la organización de la acción colectiva, es decir, el problema de cómo sostener en el tiempo procesos de movilización motivando a los individuos a la participación. Tal problema constituye el legado de Olson a la sociología de los movimientos sociales, particularmente recogidos por los autores que siguen el paradigma estratégico" (Godás, 2003: 500).

4. LA TEORÍA DE LA MOVILIZACIÓN DE LOS RECURSOS

En Estados Unidos en los años setenta surge un nuevo marco de análisis de los

movimientos sociales: la Teoría de la Movilización de los Recursos, y que Casquette (1998) caracteriza como una aproximación tecnocrática o funcional al estudio de los movimientos sociales. Sus principales teóricos serán Oberschall (1973), Gamson (1992), Tilly, (1978), McCarthy y Zald (1999), entre otros. Esta teoría produce un desplazamiento de la problemática y objeto de estudio, por ello Nevue (2002: 90) sugiere "la existencia de un proceso lento de emancipación con respecto a los enfoques económicos, en el que se va presentando una atención creciente a la dimensión política y a las significaciones vividas por agentes movilizados", tal y como se observa en la Teoría del Proceso Político. Casquette (1998: 63) argumenta que una diferencia entre este enfoque y las aproximaciones clásicas es que la Teoría de la Movilización de los Recursos "defiende que los objetivos manifestados en la acción colectiva no son diferentes a los que subyacen a la acción 'normal' o convencional. Mientras que los análisis clásicos caracterizaban el comportamiento colectivo y la acción de masas como irracional y guiada por motivos, intereses, procesos mentales y formas de interacción humana sustancialmente diferentes a los que animan los procesos sociales normales, los teóricos de la movilización de recursos defienden que los movimientos sociales son una extensión de la política por otros medios y que, por consiguiente, pueden ser interpretados como portadores de conflictos de interés de modo no muy distinto a los grupos de interés y a los partidos políticos".

Los autores que se incluyen en esta escuela teórica, señala Laraña (1999), no coinciden en sus conceptos, definiciones y proposiciones con lo cual resulta bastante engañoso agruparlos bajo un mismo título. Sin embargo, puede decirse que la Teoría de la Movilización de los Recursos desplaza la pregunta que sirve de fundamento para el análisis de los movimientos sociales, pues ya no se trata de preguntar-

se por qué se movilizan los grupos sino de saber cómo se desencadena, cómo se desarrolla, y cómo tiene éxito o fracasa la movilización⁹. El motivo está en que para este enfoque las injusticias sufridas por un grupo social no son relevantes para explicar la emergencia de movimientos sociales, lo relevante son los procesos a partir de los cuales los recursos necesarios para la acción colectiva son efectivamente movilizados. Como indica Casquette (1998: 66), "la idea central es que el descontento, en cuanto expresión de conflictos estructurales, es una variable relativamente constante a lo largo del tiempo y que, por consiguiente, se trata de un factor inadecuado (por no discriminante) para una explicación satisfactoria de la emergencia de movimientos sociales". En palabras de McCarthy y Zald (1977: 1215), "la ambigüedad de la evidencia en parte de las investigaciones sobre privación absoluta, privación relativa y creencias generalizadas nos ha llevado a la búsqueda de una perspectiva y un conjunto de premisas que atemperen el énfasis de los enfoques precedentes en las injusticias. Nosotros pretendemos desplazarlos desde un supuesto fuerte sobre la centralidad de la privación y las injusticias, a uno débil que haga de ellas un componente, en ocasiones un componente secundario, en la génesis de los movimientos sociales". Esta declaración significa que desde este enfoque "se asumen ciertas dosis de descontento como dato estructural (el supuesto débil), para añadir a continuación que tanto las injusticias como el descontento pueden ser definidos, creados y manipulados por dinamizadores de problemas y por organizaciones" (Casquette, 1998: 67).

Se pone especial atención a los procesos organizativos como elemento que estructura el grupo y reúne los recursos para la movilización. Esta teoría examina la variedad de recursos que deben ser movilizados, los vínculos entre los movimientos sociales y otros grupos, la dependencia de los movimientos con respecto al

apoyo externo con vistas a su éxito, y las tácticas usadas por las autoridades para controlar o incorporar a los movimientos. Cabe destacar que la explicación de la conducta colectiva requiere una atención detallada a la selección de incentivos, mecanismos o estructuras de reducción de costos y beneficios que conducen a la acción colectiva. La organización es el instrumento central de una empresa protestataria que reúne medios –militantes, dinero, expertos, acceso a medios de comunicación– para invertirlos de modo razonable con el objetivo de lograr cierta reivindicación. La principal preocupación no es hallar respuesta a la cuestión de por qué los individuos participan en episodios de acción colectiva, sino en la eficacia con que las distintas organizaciones que juntas conforman un movimiento social hacen uso de los recursos disponibles para la consecución de objetivos. Al respecto, estos teóricos proponen un modelo multifuncional de formación de movimientos que subraya la disponibilidad de recursos, la organización y las oportunidades políticas. Los recursos disponibles son el dato que adquiere centralidad explicativa al dar cuenta de la emergencia y desarrollo de experiencias de acción colectiva¹⁰. A partir de la adquisición de nuevos recursos, o de la mejora de los disponibles, los grupos que son víctimas de una situación de injusticia (real o sustantiva) se movilizan para plantear sus demandas sociales a la sociedad y a las autoridades.

Para dicha teoría los recursos son aquellos elementos bajo control relativo de la organización y que posibilita el tránsito desde un colectivo desorganizado a otro organizado. Los recursos, además, adquieren valor si se sabe como utilizarlos, dónde y cuándo invertirlos, y son las organizaciones las que pueden llevar a cabo esta tarea, al disminuir los costos de la participación, y permitir establecer redes de reclutamiento y aumentar la oportunidad de éxito¹¹. De esta manera "las razones que explican la emergencia de la

acción insurgente son: por un lado, la cantidad de recursos de que disponen los grupos sociales; por otro lado, la capacidad de organizarse con las miras puestas en la organización colectiva; y por último, el disfrute de una estructura de oportunidades política favorable" (Casquette, 1998: 64). Kriesi (1992) plantea, al respecto que la noción de estructura de oportunidad política está hoy de moda cuando se quiere abordar el análisis sistemático del contexto político que media los conflictos estructurales dados, en tanto que potencialidades políticas latentes. Esta noción ha sido elaborada por Tarrow (1990). Para este autor este concepto presenta tres dimensiones: el grado de apertura/clausura del acceso político formal, el grado de estabilidad/ inestabilidad de las preferencias políticas y la disponibilidad y posición estratégica de los potenciales socios o aliados. En su más reciente conceptualización, Tarrow (1999) ha añadido un cuarto elemento: los conflictos políticos dentro y entre las élites. Mientras que el primero de estos cuatro elementos definitorios atañe a la estructura institucional de los sistemas políticos, los otros tres se refieren a la configuración del poder entre los actores relevantes dentro de dicho sistema.

Dentro de la Teoría de la Movilización de los Recursos pueden encontrarse subespecies que se agrupan según hagan hincapié en tres grupos de factores: 1) la estructura de oportunidades políticas y las constricciones que tienen que afrontar los movimientos sociales; 2) las formas de organización (tanto formales como informales) a disposición de los contestatarios, y 3) los procesos colectivos de interpretación, atribución y construcción social que median entre la oportunidad y la acción¹². Los autores que centran sus análisis en el primer grupo de factores conforman la Teoría del Proceso Político o de las Oportunidades Políticas. Esta última perspectiva se considera que el Estado constituye una variable explicativa del acontecer social, político, económico, es decir, el Estado

contribuye a marcar las pautas de las relaciones sociales y políticas al influir en el modo de acción de los actores de la sociedad civil, por lo que corresponde al analista explorar la estructura y actividades del Estado en relación con ellas. Para estos autores, la estructura de oportunidades políticas "influye en la decisión de un movimiento para movilizarse (el 'cuando' de la acción colectiva, según Tarrow), la elección de estrategia, la forma organizativa adoptada, la escala de movilización y el impacto de los movimientos en sus contextos sociopolíticos. En todos estos aspectos mencionados, lo que podríamos denominar el carácter del sistema político ejerce una notable influencia en los movimientos sociales" (Casquette, 1998: 84).

En los trabajos presentados por estos teóricos se destaca el interés hacia el estudio de la interacción entre movimientos sociales y la política institucionalizada. Para los seguidores de la Teoría del Proceso Político el surgimiento o éxito de los movimientos sociales depende en gran medida de explicar oportunidades políticas al alcance de los contestatarios, generadas por cambios en la estructura institucional y en la disposición ideológica de los grupos de poder¹³. Según esta teoría la estructura de oportunidades políticas está determinada por el grado de probabilidades que los grupos tienen de acceder al poder e influir sobre el sistema político¹⁴. Un movimiento social es una serie continuada de interacciones entre los titulares del poder y los individuos que reclaman (con éxito) estar defendiendo a una base social carente de representación formal. Interacción en la que dichos individuos hacen públicas sus demandas de cambio en la distribución o ejercicio del poder. Estas demandas vienen respaldadas por manifestaciones públicas de apoyo. Sin embargo, hay que destacar, como McAdam (1999) señala, que es difícil generar un consenso en torno al término "oportunidades políticas". Los especialistas han definido o interpretado este concepto de

muy diversas maneras, aplicándolo a toda una gama de fenómenos empíricos y utilizándolo para abordar una basta serie de cuestiones que se refieren a los movimientos sociales¹⁵. El problema es que al haberse utilizado de forma muy amplia y haberse definido de tan diversas maneras amenaza en convertirse en una cáscara vacía que no resulte de utilidad para nadie. Tarrow (1999) señala que la oportunidad política puede dar lugar a tantas direcciones y vías analíticas que más que una variable se la podría considerar un conjunto de variables, algunas de las cuales se discierne más claramente que otras. McAdam (1999), a partir de las diferentes caracterizaciones, establece que las dimensiones de la oportunidad política comprenden los siguientes puntos: 1) el grado de apertura relativa del sistema político institucionalizado; 2) la estabilidad o inestabilidad de las alineaciones entre las elites, alineaciones que ejercen una influencia en el ámbito de lo político; 3) la presencia o ausencia de aliados entre las elites, y 4) la capacidad del Estado y su propensión a la represión.

El concepto de oportunidad política se utiliza, siguiendo a McAdam (1999), para explicar principalmente dos variables dependientes: el punto temporal, en el que surge la acción colectiva y los resultados obtenidos por el movimiento. Un concepto desarrollado por Tilly en relación al punto temporal, es el de repertorios de la acción colectiva, "definidos como los canales establecidos para que pares de actores efectúen y reciban reivindicaciones que afecten a sus respectivos intereses. Los repertorios son productos culturales aprendidos que surgen y cobran forma a partir de confrontaciones precedentes. La gente aprende a protestar protestando (rompiendo objetos, organizando marchas y/o reuniones, efectuando peticiones, organizando grupos de interés, etc.). Lo importante es destacar que, en un momento histórico dado, los individuos aprenden tan sólo un número reducido de modos de

actuar colectivamente, adaptando cada uno de ellos a las circunstancias inmediatas (p. ej. prácticas de la policía, leyes de asamblea, normas para el ejercicio de la manifestación, etc.) y las reacciones de los antagonistas, autoridades, aliados, observadores, "víctimas" de su acción y a otros individuos o colectivos que estén de alguna manera involucrados en la confrontación" (Casquette, 1998: 92). Por su parte, Tarrow (1999) constata que "bajo una determinada constelación de circunstancias, el conflicto protagonizado por uno o varios movimientos sociales se generaliza en el sistema social hasta constituir un ciclo de protesta. Algunos ejemplos de ciclos de protesta son la Revolución de 1848, el ciclo de los años sesenta y las 'revoluciones de terciopelo' en la Europa del Este a finales de los ochenta y principios de los noventa. Según Tarrow, un ciclo de protesta es una fase de intensificación del conflicto y el enfrentamiento a lo largo del sistema social que incluye: una rápida difusión de la acción colectiva desde los sectores más movilizables; una aceleración de las pautas de innovación en las formas de acción colectiva; una combinación de participación organizada y no organizada; y secuencias de interacción intensificada entre los grupos desafiantes y las autoridades que pueden culminar en reforma, represión y, en ocasiones, en revolución" (Casquette, 1998: 94).

II. Los partidarios de la segunda subes-cuela, referida a las formas de organización (tanto formales como informales) a disposición de los contestatarios, parte del supuesto de que existe una serie de organizaciones que actúan como portadoras de los esfuerzos de cambio social. Los principales representantes de estas ideas han sido Zald y McCarthy. Este enfoque ha sido etiquetado como organizativo por una doble razón¹⁶: 1) por un lado, McCarthy y Zald llaman la atención sobre la interacción entre organizaciones de movimientos sociales y otras entidades (otras organizaciones de los movimientos socia-

les, contramovimientos y autoridades), y 2) por otro, estos autores se fijan con una atención especial en la infraestructura a disposición de las organizaciones. McAdam, McCarthy y Zald (1999: 36) señalan que en el ámbito de lo organizativo, "el problema más relevante en relación con el surgimiento de un movimiento social es la cuestión de si los contestatarios cuentan con estructuras de movilización lo suficientemente fuertes como para poner en marcha el movimiento. No obstante, una vez que ya existe acción colectiva, las actividades organizativas que un movimiento social debe desplegar pueden variar significativamente. Ya no se trata de la disponibilidad o no de estructuras de movilización, sino de estudiar el perfil organizacional de estos grupos que se supone representan a un movimiento social que ha cobrado importancia. La naturaleza de estos grupos organizados también puede variar enormemente. Si bien a menudo los movimientos sociales surgen en el seno de instituciones establecidas o de redes asociativas informales, rara vez permanecen encuadrados en estos escenarios que poco recuerdan a los auténticos movimientos. Porque para que éstos sobrevivan, los contestatarios deben ser capaces de crear un tipo de estructura organizativa del estilo de las adoptadas por los movimientos sociales con estructura formal (Movimientos Sociales Organizados, MSOs), cuya importancia no dejan de señalar los teóricos de la movilización de los recursos".

Según Casquette (1998) una de las virtualidades del enfoque de McCarthy y Zald es su reconstrucción del término genérico de movimiento social. A partir de estos autores, ya no es posible hablar de un movimiento social dado como una entidad homogénea, sin considerar las distintas orientaciones ideológicas, organizativas y/o estratégicas que conviven en su seno. Por otra parte los elementos resultantes de la reconstrucción de un movimiento social son cinco: movimientos so-

cial en sentido estricto, contramovimientos, organizaciones de un movimiento social, la industria de un movimiento social y, por último, el sector de un movimiento social. McCarthy y Zald (1977) definen un movimiento social como un conjunto de opiniones y creencias en una población que representan preferencias de cambio de algunos elementos de la estructura social y/o de la distribución de recompensas de una sociedad. Un contramovimiento social, por otra parte, es un conjunto de opiniones y creencias en una población opuesta a un movimiento social; las organizaciones de un movimiento social, la industria de movimientos sociales y el sector de movimientos sociales son las estructuras sociales a través de las cuales se movilizan y activan las preferencias de cambio.

McCarthy y Zald resumen en tres las características de su acercamiento a los movimientos sociales: 1) el foco de atención por excelencia del enfoque organizativo radica en el estudio de las Organizaciones de los Movimientos Sociales. Las funciones que desempeñan estas organizaciones son múltiples, destacando la tarea de atraer activistas y la puesta a punto de tácticas y estrategias; 2) el enfoque organizativo asume la existencia de una sociedad en la que proliferan las actividades coordinadas por asociaciones voluntarias con objetivos limitados. En consecuencia, su enfoque no se puede extrapolar fácilmente a sociedades sin la riqueza y densidad asociativa (es decir, sin una sociedad civil fuerte) características de Estados Unidos; 3) las tecnologías disponibles a los movimientos varían al ritmo de los cambios tecnológicos que acontecen en la sociedad. Así, por ejemplo, el desarrollo de la televisión y de la recaudación de fondos por correo han tenido importantes consecuencias en la estructura y tácticas de los grupos que persiguen el cambio social. En el caso más extremo, la tecnología ha llevado al desarrollo de Organizaciones de los Movimientos Sociales profesionales que,

de acuerdo con el criterio amplio de movimientos sociales que utilizan Zald y McCarthy, pueden ser consideradas parte de movimientos sociales y no grupos de presión, como algunos de sus críticos les han reprochado¹⁷.

III. La tercera subescuela de la Teoría de la Movilización de los Recursos hace referencia a los procesos colectivos de interpretación, atribución y construcción social que median entre la oportunidad y la acción o procesos enmarcadores, los cuales explican que la combinación de oportunidades políticas y estructuras de movilización si bien dota a los grupos de un cierto potencial para la acción resulta insuficiente para explicar el fenómeno de la acción colectiva. Según McAdam, McCarthy y Zald (1999: 26), "existe un elemento mediador entre oportunidad, organización y acción, a saber los significados compartidos y conceptos por medio de los cuales la gente tiende a definir su situación"¹⁸. Las oportunidades políticas no son factores objetivos, ya que previos a la acción, las oportunidades políticas deben interpretarse y evaluarse como favorables. De aquí "el interés por trabajar un elemento de mediación entre la oportunidad, la organización y la acción: la articulación discursiva de la protesta, o el estudio de cómo las personas comparten definiciones de la situación a partir de las cuales resulta posible desarrollar movimientos sociales" (Godás, 2003: 504). Por ello es imprescindible que los individuos se sientan agraviadas por una situación determinada y crean que la acción colectiva puede contribuir a solucionar esa situación. McAdam, McCarthy y Zald (1999: 26) señalan que "la presencia o ausencia de este tipo de percepción se debe a una compleja dinámica de psicología social que algunos colegas Snow y Benford, (1988) denominaron procesos enmarcadores. Snow y Benford, 1988 utilizaron el concepto de 'procesos enmarcadores', ya acuñado por Erving Goffman al estudio de los movimientos sociales, que modificaron para

incorporar la escasa atención que desde la perspectiva de la movilización de los recursos se daba a las emociones y los sentimientos". Como subraya Tarrow (1999: 280) "en la formación de un movimiento social hay más que un 'tirón' hacia formas concretas de acción; también tiene que haber un 'empujón' por parte de la solidaridad y la identidad colectiva. La solidaridad tiene mucho que ver con el interés, pero sólo produce un movimiento sostenido cuando se crea un consenso en torno a los significados y valores comunes. Estos significados y valores son en parte heredados y en parte contruidos en el acto de enfrentarse a los antagonistas. También se constituyen en virtud de la interacción en el seno de los movimientos".

McAdam, McCarthy y Zald (1999) consideran que los procesos enmarcadores tienen tanta importancia para un movimiento organizado, como lo tenían en la fase de origen de la acción colectiva. La diferencia en las dos fases es que en un movimiento ya maduro es más probable que los procesos enmarcadores (1) tomen forma gracias a las decisiones estratégicas conscientes de los Organizaciones de un Movimiento Social y (2) sean objeto de crítica intensa por parte de los actores colectivos que representan al movimiento, al Estado y a cualquier contramovimiento existente. Es decir los procesos enmarcadores en las fases posteriores se ven fuertemente limitados por las ideas, las identidades colectivas y las formas de ver el mundo por las que han optado con anterioridad. Para Zald (1999), cultura, ideología y la creación estratégica de marcos interpretativos son tópicos que se refieren al contenido y a los procesos a través de los cuales se dota de sentido a objetos y acciones. Por cultura entiende al conjunto compartido de creencias y formas de ver el mundo, todo ello mediado y constituido por los símbolos y el lenguaje, propios de un grupo o sociedad. Ideología sería el conjunto de creencias que sirven para justifi-

car u oponerse a un orden político determinado, además de para interpretar el mundo de lo político. Los marcos son metáforas específicas, representaciones simbólicas e indicaciones cognitivas utilizadas para presentar conductas y eventos de forma evaluativo y para sugerir formas de acción alternativas. Aunque lo normal haya sido considerar a la cultura como un conjunto de símbolos y creencias tendientes a perdurar, también es posible estudiar el surgimiento y la creación de la cultura. Las ideologías suelen ser sistemas de creencias más lógicos y complejos que los marcos, aunque estos últimos puedan inscribirse en una ideología. Es más, símbolos, marcos e ideologías se crean y transforman en los procesos de oposición y protesta.

5. CONCLUSIÓN

En la teoría del actor racional se analizan o los factores/motivos de afiliación a un movimiento social, que quedan reducidos al problema del gorrón, del egoísta racional que –salvo coerción o incentivos selectivos– no contribuye a la acción colectiva, o la eficacia con la que los movimientos emplean los recursos de que disponen para lograr sus metas. Pero la cuestión es si las formas de movilización son indiferentes al contenido o contenidos de la movilización. Identificar movimientos sociales con organizaciones tal y como hace el enfoque de Movilización de Recursos implica, por un lado, distorsionar la motivación subyacente de la movilización, y, por otro, se oscurece el contexto político y social en que se desarrolla la movilización, pues los movimientos sociales poseen una carga política, ya sea por que pretenden crear un nuevo orden social o suscitar dinámicas de democratización de las instituciones sociales y la vida cotidiana. Todo ello tiene lugar en un contexto en el que los actores o agentes de estos procesos están involucrados en acciones orientadas a formar o confirmar de identidades

colectivas. Los movimientos sociales participan en este proceso de generación de nuevas identidades y proyectos históricos para la sociedad¹⁹, es decir, los participantes en una acción colectiva persiguen construir una identidad –legitimarla o expresarla– y no el hecho de obtener ciertos intereses objetivos.

Por otra parte, el modelo del actor racional lleva a López Novo (1993) a considerarlo como carente tanto de cualquier complejidad estratégica como de la más mínima sofisticación institucional, pues, se contempla una institución social como una regularidad en el comportamiento social acordada por todos los miembros de la sociedad. Un modelo que especifica la conducta en determinadas situaciones reiteradas y que es, o bien autoejecutable, o ejecutable por algún tipo de autoridad externa lo que determina la necesidad de explicar la figura del poder. Concretamente el problema del poder (control de los recursos escasos) y de la estructura social (distribución desigual del producto social), y es que la realidad del poder en tanto que disponibilidad de capital marca la diferencia de poder entre individuos y explica la existencia de los propios mercados, y el carácter mercantil de la economía capitalista, pues, por ejemplo, los mercados generan, consolidan y reproducen relaciones de poder y dominación entre empresas en la disputa del mercado, por más que puedan compartir otros muchos intereses con respecto a los asalariados. En este sentido los mercados no son sistemas asépticos de intercambios involuntarios, sino sistemas despóticos de intercambio disputado²⁰.

Además, en referencia a las preferencias neoclásicas, hay que asumir que “las preferencias no existen, ya que simplemente legitiman el uso de un criterio utilitarista (en su versión más reduccionista) por el cual las acciones de los individuos responden a la voluntad de aumentar su bienestar personal que repercute positi-

vamente en el bienestar social. Hablamos de un individuo condicionado en sus elecciones de consumo directa e indirectamente a través de la pertenencia a un grupo social, por las necesidades de expansión del sistema productivo" (Guillén, 2003: 107-108). Entonces, ¿cuáles son las dificultades de la imagen de la naturaleza humana según la teoría de la elección racional?. La primera es que hay razones para dudar de que poner el énfasis exclusivamente en términos de la satisfacción de intereses pueda explicar todo o la mayor parte de lo que es importante en el acto de organizar. La segunda, es que aún cuando los individuos piensan conscientemente en términos de sus intereses, la manera en que los definen esta muy influida por sus relaciones sociales. Más aún: estas relaciones pueden ser valiosas intrínsecamente, dejando aparte todo fin consciente que pudieran llegar a alcanzar, por causa de los vínculos que crean y sostienen. Como indica Tarrow (1999: 275) si bien "la teoría olsoniana funcionaba bien para los grupos de interés, era inadecuada para los movimientos sociales por la sencilla razón de que éstos tienen pocos incentivos o restricciones que presentar, aparte de la propia acción colectiva. De ahí surge la necesidad de averiguar el modo en que las personas actúan con otras, se ven influidas por la tradición de la acción colectiva y ven su tarea facilitada o entorpecida por instituciones, redes e identidades. La gente se alzaría en acciones colectivas bajo las circunstancias más desalentadoras mientras reconozcan intereses colectivos, puedan unirse a otros semejantes y piensen que existe una oportunidad de que sus protestas tengan éxito".

6. BIBLIOGRAFÍA

- AXELROD, R. (1986): *La evolución de la cooperación*, Alianza Editorial, Madrid.
- BUCHANAN, J. y TULLOCK, G. (1980): *El cálculo del consenso*, Espasa Calpe, Madrid.
- CASQUETTE, J. (1998): *Política, cultura y movimientos sociales*, Bakeaz, Bilbao.
- DE FRANCISCO, A. (2000): "El 'mundo feliz' del liberalismo", en: *Cuadernos de Relaciones Laborales*, Nº 16, Madrid.
- DE FRANCISCO, A. y AGUIAR, F. (2003): "Identidad, normas e intereses" en: *REIS*, Nº 104, Madrid, págs. 9-28.
- ELSTER, J. (1991): *Tuercas y tornillos*, Gedisa, Barcelona.
- EYERMAN, R. y JAMISON, A. (1991): *Social Movements: A Cognitive Approach*, Polity Press, Cambridge.
- GAMSON, A. (1992): "The Social Psychology of Collective Action", en: MORRIS, A. y MCCLURG MUELLER, C. (1992), *Fronteries in Social Movement Theory*, Yale University Press, London, págs. 53-76.
- GIL CALVO, E. (1995): *El destino: progreso, albur y albedrío*, Paidós, Barcelona.
- GIL CALVO, E. (1994): "La hipótesis del rol egoísta. Límites de la teoría de la elección racional", en: LAMO DE ESPINOSA, E. y RODRÍGUEZ IBÁÑEZ, J. E. (Ed.), *Problemas de la Teoría Social Contemporánea*, CIS, Madrid, págs. 225-266.
- GODÁS, X. (2003): "Los movimientos sociales", en: GINER, S (Coord.), *Teoría sociológica moderna*, Ariel, Barcelona, págs. 493-512.
- GUILLÉN, M. (2003): "Hacia una revisión crítica del análisis neoclásico del consumo: una alternativa basada en las necesidades", en: *Revista Económica Crítica*, Nº 1, Valladolid, págs. 95-111.
- HARMON, M. M. y MAYER, R. T. (2001): *Teoría de la organización para la administración pública*, FCE, México.
- HECKATHORN, D. (1996): "The Dynamics and Dilemmas of Collective Action", en: *American Sociological Review*, 1996, Vol. 61, págs. 250-277.
- HOLLIS, M. (1998): *Filosofía de las ciencias sociales*, Ariel, Barcelona.
- KRIESI, H. (1999): "La estructura organizacional de los nuevos movimientos sociales en su contexto político", en: MCADAM, D.; MCCARTHY, J. y ZALD,

- M. (1999) (Eds.), *Movimientos sociales: perspectivas comparadas*, Istmo, Madrid, pág. 221-261.
- LARAÑA, E. (1999): *La construcción de los movimientos sociales*, Alianza Editorial, Madrid.
- LARAÑA, E. y GUSFIELD, J. (Eds.) (1994): *Los nuevos movimientos sociales: de la ideología a la identidad*, CIS, Madrid.
- LINARES MARTÍNEZ, F. (2002): "Elección racional y normas sociales. Una vuelta más de tuerca", en: *Revista Internacional de Sociología* (RIS), Tercera Época, N° 32, Mayo-Agosto, 2002, págs. 77-99.
- LINDBLOM, Ch. (2002): *El sistema de mercado*, Alianza, Madrid.
- LÓPEZ NOVO, J. P. (1993): "Neoinstitucionalismo económico y teoría sociológica", en: Lamo de Espinosa, E. y Rodríguez Ibáñez, J. E., *Problemas de teoría social contemporánea*, CIS, Madrid, págs. 291-334.
- MCADAM, D. (1999): "Marcos interpretativos y tácticas utilizadas por los movimientos: dramaturgia estratégica en el Movimiento Americano Pro-Derechos Civiles", en: MCADAM, D.; MCCARTHY, J. y ZALD, M. (1999) (Eds.), *Movimientos sociales: perspectivas comparadas*, Istmo, Madrid, págs. 49-70.
- MCADAM, D. (1998): "Orígenes terminológicos, problemas actuales y direcciones futuras", en: IBARRA, P. y TEJERINA, B. (1998), *Los movimientos sociales. Transformaciones políticas y cambio cultural*, Editorial Trotta, Valladolid, págs. 89-110.
- MCADAM, D.; MCCARTHY, J. y ZALD, M. (1988): "Social Movement", en: SMELSER, N. (Ed.), *Handbook of Sociology*, Cal. Sage, Newbury Park, págs. 640-667.
- MCCARTHY, D.; SMITH, J. y ZALD, M. (1999): "El acceso a la agenda pública y a la agenda de gobierno: medios de comunicación y sistema electoral" en: MCADAM, D.; MCCARTHY, J. y ZALD, M. (1999) (Eds.): *Movimientos sociales: perspectivas comparadas*, Istmo, Madrid, págs. 413-441.
- MCCARTHY, D. y ZALD, M. (1977): "Resource Mobilization Theory and Social Movements: A Partial Theory" en: *American Journal of Sociology*, 82 (6), págs. 1212-41.
- MELUCCI, A. (1998): "La experiencia individual y los temas globales en una sociedad planetaria", en: IBARRA, P. y TEJERINA, B. (1998): *Los movimientos sociales. Transformaciones políticas y cambio cultural*, Editorial Trotta, Valladolid, págs. 361-381.
- MENDIOLA, I. (2003): "Los movimientos sociales y la banalidad", en: Ingurua-K, *Revista Vasca de sociología y ciencia política*, N° 35, Abril 2003, págs. 191-210.
- NEVEU, E. (2002): *Sociología de los movimientos sociales*, Editorial Hacer, Barcelona.
- OBERSCHALL, A. (1973): *Social Conflict and Social Movements*, Prentice-Hall, New York.
- OHMAE, K. (1991): *El poder de la tríada: Las nuevas reglas de la competencia mundial*, McGraw-Hill, Madrid.
- OLSON, M. (2001): *Poder y prosperidad*, Siglo XXI, Madrid.
- OLSON, M. (1992): *La lógica de la acción colectiva*, Limusa, México.
- OLSON, M. (1986): *Auge y decadencia de las naciones*, Ariel, Editorial.
- RIECHMANN, J. y FERNÁNDEZ BUEY, F. (1994): *Redes que dan libertad. Introducción a los nuevos movimientos sociales*, Paidós, Barcelona.
- SNOW, D. A. y BENFORD, R. D. (1992): "Master Frames and Cycles of Protest" en: MORRIS, A. D. y MUELLER, C. M. (Eds.), *Fronteries of Social Movement Theory*, Yale University Press, New Haven, Connecticut, págs. 133-155.
- SNOW, D. A. y BENFORD, R. D. (1992a): "Ideology, Frame Resonance, and Participant Mobilization" en: KLANDERMAN, B.; KRIESI, H. y TARROW, S. (1998) (Eds.), *From Structure to Action: Comparing Social Movement Research Across Cultures*, JAI Press, Greenwich, págs. 133-155.

- TARROW, S. (1999): "Estado y oportunidades: la estructuración política de los movimientos sociales", en: MCADAM, D.; MCCARTHY, J. y ZALD, M. (1999) (Eds.): *Movimientos sociales: perspectivas comparadas*, Istmo, Madrid, págs. 71-99.
- TARROW, S. (1997): *El poder en movimiento. Los movimientos sociales, la acción colectiva y la política*, Alianza, Madrid.
- TILLY, C. (1998): "Conflicto político y cambio social", en: IBARRA, P. y TEJERINA, B. (1998), *Los movimientos sociales. Transformaciones políticas y cambio cultural*, Editorial Trotta, Valladolid, págs. 25-42.
- TILLY, C. (1978): *From mobilization to revolution*, Addison-Wesley, Reading.

NOTAS

1. Tilly (1978); McAdam (1999); McAdam et al. (1988); Tarrow (1997).
2. Laraña y Gusfield (1994).
3. Son los axiomas de complitud, reflexividad, transitividad o consistencia, monotonía o no variedad y convexidad.
4. Olson y Axelrod aplican la teoría de los juegos por la forma en que los juegos representan la interacción entre individuos, además de que, para estos autores, esta teoría hace posible medir la utilidad o valor subjetivo del resultado y tiene en cuenta el concepto de probabilidad. Concretamente, ambos autores aplican el juego del dilema del prisionero, por la forma de ser un juego de suma-no-cero no cooperativo. Las propuestas de Axelrod y de Olson constituyen dos soluciones al problema de la acción colectiva, concretamente al dilema del prisionero cuya solución de equilibrio es un resultado subóptimo: todos quieren asegurar el máximo beneficio pero todos salen perdiendo. Propuestas que refuerzan la idea de que las sociedades se sostienen sobre intereses comunes egoístas, de forma que es posible analizar su propia existencia como "un artificio que permite a los individuos racionales salir del dilema del prisionero" (Hollis, 1998: 147).
5. El modelo de Axelrod tiene en cuenta dos aspectos de la acción colectiva, por un lado, uno dinámico, la prolongación en el tiempo de las acciones, y, por otro lado, uno estratégico, la participación de un individuo depende en gran

medida de lo que hagan los demás. Axelrod demuestra que la colaboración es posible en situaciones de dilema del prisionero. Para que la cooperación evolucione es necesario que los individuos tengan una posibilidad suficientemente grande de volverse a encontrar, de modo que tengan algo que ganar en una futura interacción. Una vez que se cumple este requisito, la cooperación evoluciona en tres etapas: 1) puede surgir en un contexto en el que imperan los gorriones, siempre y cuando se siga una estrategia condicionalmente cooperativa; 2) la estrategia cooperadora, basada en la reciprocidad, puede obtener excelentes resultados al enfrentarse a diversas estrategias menos cooperadoras, y 3) la cooperación recíproca demuestra ser, por último, colectivamente estable, pues es capaz de defender a la sociedad (al grupo que la emplea) de la invasión de estrategias menos cooperativas o claramente egoístas. Sintéticamente la clave de la cooperación en Axelrod es que las estrategias cooperativas estables, es decir aquellas que no pueden ser invadidas por ninguna otra estrategia son las únicas viables, en base a la confianza y la información que proporciona la repetición del juego del dilema del prisionero.

6. Linares Martínez (2002).

7. El mecanismo que se propone tratar la acción individual en el mercado y la colectiva es similar en lo que se refiere a los modelos de elección racional que se aplican en ambos contextos. La existencia de la autoridad implica la especificación de reglas formalizadas cuya legitimidad reside en tanto que ofrezcan la máxima libertad a los individuos y que el contenido de las reglas no sea otro que la protección del dominio, es decir, de los derechos de propiedad. Protección que mejora la posición relativa de los individuos que participan en la creación del Estado, por lo que se deduce que el pacto o el contrato social no es el origen de la sociedad sino del poder coercitivo. Es decir del conjunto de reglas coercitivas que regulan aquellos aspectos de la interacción de los individuos que, en ausencia de esas reglas, reducirían el bienestar de todos y cada uno de ellos. Por tanto todo orden social posee un referente constitucional, que asigna a cada uno de los individuos que los pueblan un mínimo de beneficio o racionalidad motivacional que explica la conducta de todos ellos. Este referente constitucional de todo orden social explica el planteamiento de Coleman (1989) que considera que es el derecho en su conjunto el que debe orientar al sociólogo, ya que el olvido del mismo

conduce a la ignorancia del arco de bóveda de la organización social.

8. Heckathorn (1996).

9. Esta teoría se construye con una fuerte referencia a la teoría olsoniana ya que "todos los trabajos iniciales se afirman como prolongaciones de esta matriz, intentos que quieren dar respuesta a la famosa paradoja y "sociologizar" al homo oeconomicus introduciendo, en la problemática de lo social, la diversidad de situaciones concretas de movilización" (Neveu, 2002: 193). Así, McCarthy y Zald (1977) plantean que la Teoría de la Movilización de Recursos asume el planteamiento de Olson, ya que los movimientos sociales proveen de bienes colectivos, por lo que es obvio que pocos individuos querrán por sí solos sufrir los costos de trabajar para obtenerlos.

10. Casquette (1998) descompone los recursos en: 1) materiales y medibles, como la cantidad de dinero necesaria para sostener las líneas de acción y la infraestructura de las movilizaciones; 2) inmateriales y medibles, como el tiempo que los participantes proporcionan a la movilización, o la misma ejecución de actos de protesta, y 3) recursos no medibles, como las experiencias, las creencias y el conjunto de argumentaciones que los integrantes de las movilizaciones desarrollan con el propósito de justificar sus acciones.

11. McAdams, McCarthy y Zald (1999) ponen de relieve tres tipos de condiciones sociales que la Teoría de la Movilización de Recursos ha explorado para pronosticar el desarrollo de un movimiento: 1) condiciones políticas (como las oportunidades que brinda la coyuntura política); 2) condiciones económicas (la prosperidad material brinda variedad de recursos movilizables para la acción colectiva), y 3) las condiciones organizacionales (como la existencia de organizaciones en un movimiento social).

12. McAdams, McCarthy y Zald (1999); Tarrow (1999).

13. Se explica el surgimiento de movimientos sociales concretos en base a los cambios en la estructura institucional o en las relaciones informales de poder de un sistema político nacional dado. Tilly (1998) considera que para reconocer el espacio de los conflictos políticos se necesitan dos definiciones cruciales: 1) las reivindicaciones que consisten en declarar determinadas preferencias respecto al comportamiento de otros actores e incluyen demandas, ataques, peticiones, súplicas, muestras de apoyo u oposición, y declaraciones de compromiso, y

2) un gobierno es una organización que controla el principal medio concentrado de coerción dentro de un territorio importante. Tilly afirma que el Estado constituye una variable explicativa del acontecer social, político y económico, es decir, el Estado contribuye a marcar las pautas de las relaciones sociales y políticas, al influir en el modo de acción de los actores de la sociedad civil, por lo que corresponde al analista explicar la estructura y actividades. Tilly afirmaba "que el desarrollo de los movimientos sociales nacionales era concomitante y mutuamente interdependiente del aumento de los Estados nacionales consolidados (...), por lo que no podían ser estudiados más que en conexión con la política, y su estrategia, su estructura y su éxito variarían en función de los diferentes tipos de Estado" (Tarrow, 1999: 43).

14. McAdam (1999).

15. Laraña (1999).

16. Gamson (1992).

17. Kriesi (1999) explica los componentes de las estructuras de movilización de un movimiento social, que se diferencian del resto de las organizaciones formales, atendiendo a los siguientes dos criterios: 1) movilizan a sus miembros encaminándolos a la acción colectiva, y 2) lo hacen porque persiguen un objetivo político. Es decir, buscan alguna forma de bien común (o, en su caso, evitar un mal común) que desean ver garantizado por las autoridades. Kriesi (1999) destaca el concepto de "evolución organizacional" que hace referencia a todos los niveles de la estructura organizativa, a las Organizaciones de un Movimiento Social, a la Industria de Movimientos Sociales, subsectores de las Organizaciones de un Movimiento Social y a todo el Sector de los Movimientos Sociales. Este concepto es polifacético y para poder analizarlo propone cuatro grupos de parámetros que indican el crecimiento, declive organizacional, la estructuración organizativa interna, la estructuración organizativa externa y las orientaciones en los objetivos así como los repertorios de la acción

18. "La coordinación de la acción colectiva depende de la confianza y cooperación que se genera entre los participantes merced a los presupuestos e identidades compartidos o, por emplear una categoría más amplia, de los marcos de acción colectiva que justifican, dignifican y animan la acción colectiva" (Tarrow, 1999: 47).

19. "Ha de concebirse a los movimientos sociales como espacios públicos temporales,

como movimientos de creación colectiva que proveen a las sociedades de ideas, identidades e incluso ideales” (Eyerman y Jamison, 1991: 4)

20. Que los mercados sean sistemas despóticos de intercambio disputado, se explica por el hecho de que en el mundo real de la economía se observan costes de transacción que quiebran toda esperanza de soluciones eficientes, ya que únicamente en el mundo imaginario de la competencia perfecta sin costes de transacción, existe información simétrica y previsión perfec-

ta. Además, en el comportamiento real del mercado el impacto de la información se complica más cuando uno de los lados del mercado dispone de información más confiable que el otro –comportamiento oportunista–; situación que, por un lado, implica ventajas competitivas en los mercados, y por otro, permite distinguir problemas de características ocultas, acciones ocultas, selección adversa que puede dar lugar a la señalización y al daño moral.